



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu
Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Nazwa przedmiotu		Kod ECTS	
Działalność agentów sprzedaży		8.0.12930	
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot			
Zakład Filmu i Mediów			
Studia			
wydział	kierunek	poziom	pierwszego stopnia
Wydział Filologiczny	Produkcja form audiowizualnych	forma	niestacjonarne (zaoczne)
		moduł specjalnościowy	wszystkie
		specjalizacja	wszystkie
Nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących)			
dr Grzegorz Fortuna-Skowron; dr hab. Marcin Adamczak; mgr inż. Jakub Maj; dr hab. Krzysztof Kornacki, profesor uczelni			
Formy zajęć, sposób ich realizacji i przypisana im liczba godzin		Liczba punktów ECTS	
Formy zajęć		1	
Ćw. audytoryjne		8 godzin - uczestniczenie w zajęciach;	
Sposób realizacji zajęć		7 godzin - przygotowanie do zajęć;	
zajęcia on-line, zajęcia w sali dydaktycznej		10 godzin - przygotowanie projektu zaliczeniowego.	
Liczba godzin		Razem: 25 godzin = 1 ECTS.	
Ćw. audytoryjne: 8 godz.			
Termin realizacji przedmiotu			
2024/2025 letni			
Status przedmiotu		Język wykładowy	
obowiązkowy		polski	
Metody dydaktyczne		Forma i sposób zaliczenia oraz podstawowe kryteria oceny lub wymagania egzaminacyjne	
- Dyskusja - Praca w grupach		Sposób zaliczenia	
		Zaliczenie (zał)	
		Formy zaliczenia	
		- wykonanie pracy zaliczeniowej - projekt lub prezentacja - wykonanie pracy zaliczeniowej - wykonanie określonej pracy praktycznej	
		Podstawowe kryteria oceny	
		aktywność w trakcie zajęć (30%) praca zaliczeniowa (70%)	
Sposób weryfikacji założonych efektów uczenia się			
zakładany efekt uczenia się	projekt lub prezentacja	określona praca praktyczna	
		Wiedza	
K_W01	+	+	
K_W06	+	+	
K_W10	+	+	
		Umiejętności	
K_U05		+	
K_U06	+		
K_U12		+	
		Kompetencje społeczne	
K_K02	+	+	

Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi	
A. Wymagania formalne Brak	
B. Wymagania wstępne Brak	
Cele kształcenia Student zdobywa wiedzę na temat działalności agentów sprzedaży. Potrafi rozróżnić specyfikę zawodu agenta i dystrybutora. Poznaje i rozumie zasady, na jakich filmy zarabiają pieniądze.	
Treści programowe Agent sprzedaży a dystrybutor; działalność agentów sprzedaży na rynku filmowym; terytorialna sprzedaż praw do rozpowszechniania filmu; strategie marketingowe agentów sprzedaży; przykłady agentów sprzedaży działających w Polsce i za granicą; ekonomiczny cykl obrotu filmu.	
Wykaz literatury Na początku semestru prowadzący ustala zestaw lektur wymaganych do zaliczenia przedmiotu	
Kierunkowe efekty uczenia się K_W01, K_W06, K_W10 K_U05, K_U06, K_U12 K_K02	Wiedza K_W01, K_W06, K_W10 Student: zna specyfikę pracy agenta sprzedaży na świecie i w Polsce i rozumie zasady jego funkcjonowania (K_W01); zna źródła i zasady finansowania produkcji audiowizualnej dzięki działaniom agentów sprzedaży (K_W06); posiada wiedzę nt. sprzedaży efektu produkcji audiowizualnej (K_W10).
	Umiejętności K_U05, K_U06, K_U12 Student: posiada umiejętność oceny wartości projektu audiowizualnego z punktu widzenia możliwości zainteresowania projektem agentów sprzedaży (K_U05); posiada umiejętność oszacowania wysokości dofinansowania produkcji audiowizualnej na skutek działania agentów sprzedaży (K_U06); potrafi ocenić skuteczność, przygotować plan działań dystrybucyjnych w zakresie produkcji audiowizualnej i je zrealizować (K_U12).
	Kompetencje społeczne (postawy) K_K02 Student: jest przygotowany do brania aktywnego udziału w instytucjach i organizacjach zajmujących się sprzedażą form audiowizualnych (K_K02).
Kontakt grzegorz.fortuna-skowron@ug.edu.pl	